Elaborando el Plan de la Asociación



«Elaborando el Plan de la Asociación»

1997

Elaboración y edición de los materiales:

Raúl More Palacios

Rocío Rivera León

Carmen Vildoso Chirinos

Milda Ramírez Ojeda

Programa de Formación Empresarial

EDAPROSPO

Octavio Bernal 598 Jesús María

Teléfono 4634173

INTRODUCCIÓN

Todas las asociaciones necesitan proyectarse hacia el futuro de forma ordenada y planificada para lograr sus objetivos.

Es por eso que EDAPROSPO ofrece este material a los dirigentes de las asociaciones quienes tienen que trabajar por defender los intereses de sus representados.

La planificación es un paso indispensable en la buena marcha de toda institución y más aún en las asociaciones de vendedores puesto que deben afrontar los serios retos que les impone el mercado.

Por eso les invitamos a elaborar junto con nosotros el plan de trabajo de su asociación.

ELABORANDO EL PLAN DE LA ASOCIACIÓN

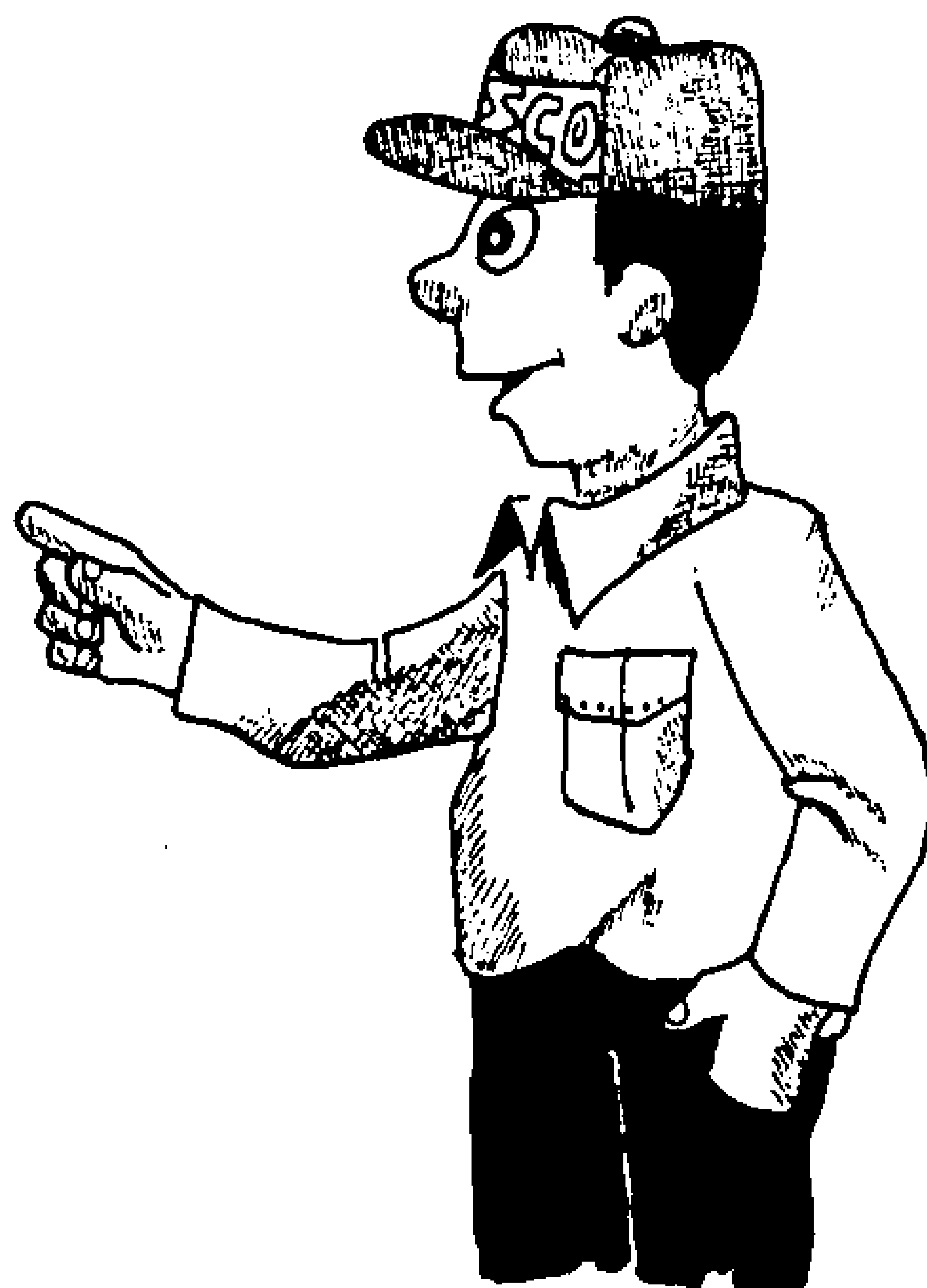
¿Cómo se elabora el PLAN DE LA ASOCIACIÓN?

1. DIAGNÓSTICO
2. ELABORACIÓN DEL PLAN
3. CONTROL DEL PLAN



PASO Nº 1
¿Cómo hacer el diagnóstico?





El diagnóstico **es** el examen **que se realiza en la** Asociación **para identificar cuáles son sus:**

- **problemas**
- **fortalezas**
- **oportunidades**
- **debilidades**
- **amenazas**

a. Identificar problemas : Necesitamos saber qué **problemas** tiene la asociación y cuáles son sus causas.

La Asociación Santa Patricia

La Asociación de Vendedores "Santa Patricia" quiere evaluar su situación. Ellos habían decidido comprar un terreno para construir un local comercial y la mayoría se inscribió. El terreno tiene buena ubicación y el precio es razonable. Pero al momento de pagar la cuota inicial pocos socios pudieron dar su parte. Los demás pedían convocar una asamblea porque querían participar del proyecto pero no tenían dinero suficiente.

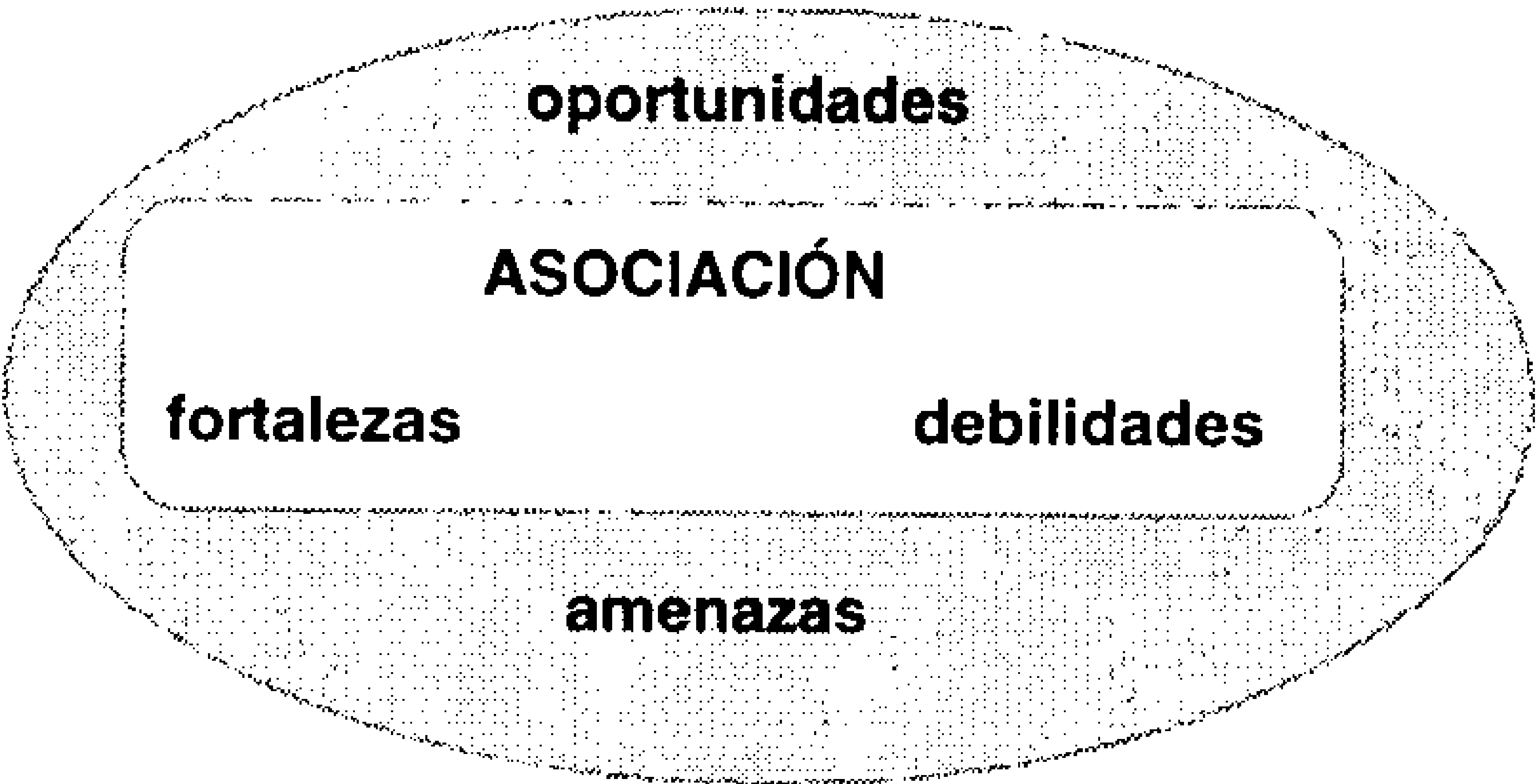
¿Cuál es el problema que afronta esta Asociación?



Un **problema** es la falta de algo bueno, o la presencia de algo malo que nos impide estar en una situación mejor a pesar de nuestros deseos; pero es una situación que, con esfuerzo, **podemos cambiar,** porque si no tiene solución entonces es una condición de la realidad a la que debemos adaptarnos.

b. Ver lo que pasa fuera de la asociación:

En el entorno de la asociación (es decir, fuera de ella) hay condiciones que ayudan a resolver nuestro problema o que lo complican. Esas son las oportunidades y amenazas.



Las oportunidades:	son condiciones externas que **favorecen** la solución del problema.
Las amenazas:	vienen de fuera y **obstaculizan** la solución del problema.

c. Ver lo que pasa al interior de la asociación.

Al interior de la Asociación, encontramos fortalezas y debilidades.

Las Fortalezas:	son condiciones internas que **ayudan a resolver el proble ma**
Las Debilidades:	son condiciones internas que **hacen más difícil** resolver el problema

La Asociación de Vendedores "Santa Patricia"

En la nueva asamblea convocada, los socios resaltaron la unión que existía entre los miembros de la asociación. Además recordaron que en oportunidades anteriores, cuando necesitaron de dinero, consiguieron crédito en algunas instituciones (un banco y dos ONG) y que tenían el récord de ser buenos pagadores. Además era necesario tomar una decisión pronto, porque el alcalde, había anunciado desalojos para el próximo año para erradicar el comercio informal.

¿Podemos distinguir las oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades que tiene la asociación?

PASO Nº 2
¿Cómo elaborar el plan?

El caso de la Asociación "Santa Patricia"

Como resultado de la asamblea, los vendedores de Santa Patricia acordaron fijarse como objetivo el OBTENER RECURSOS ECONÓMICOS PARA COMPRAR EL TERRENO. Para lograrlo, han previsto una serie de ACTIVIDADES, tales como:

- Presentar el Proyecto de Factibilidad a instituciones de crédito.
- Inscribir nuevos compradores, exhibiendo el plano y maqueta.
- Verificar el estado de cuenta de los socios
- Investigar la capacidad de pago de los asociados.
- Elaborar alternativas de financiamiento, para los socios que no puedan pagar.
- Investigar qué instituciones financieras pueden dar crédito, para empezar los trámites de solicitud.

¿Qué opina del objetivo que se ha fijado esta asociación?

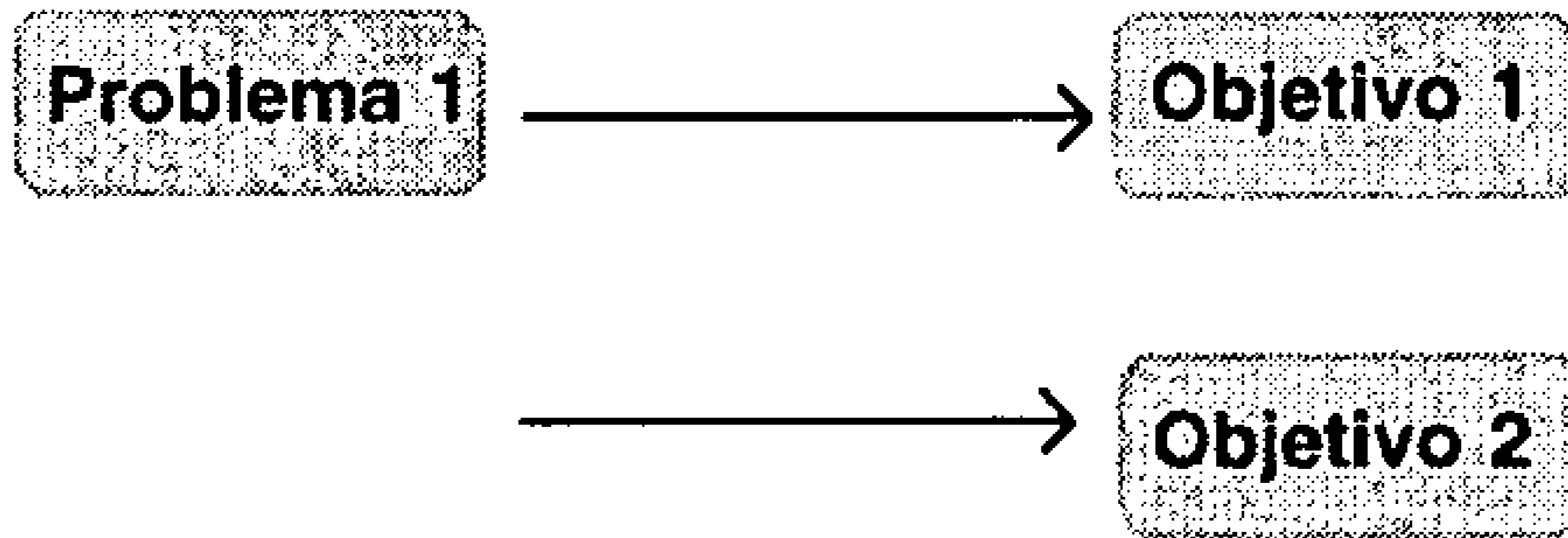
¿Qué otras actividades propone para que esta asociación logre su objetivo?

a. Los objetivos

¿Qué es lo que queremos lograr?

A lo que queremos lograr le llamamos **objetivos**

De cada problema se puede encontrar uno o más objetivos.



Los objetivos expresan una acción precisa que se desea lograr en el futuro. Por ejemplo:

- Tener un local comercial propio.
- Aumentar en 50% el número de mis clientes.
- Ingresar a la universidad en Febrero de 1998.

b. Determinar las actividades

Las actividades son los pasos a seguir con el fin de lograr el objetivo.

Para el cumplimiento de las actividades se deben **designar responsabilidades.**

Las actividades deben tener un **cronograma**, es decir fijarle un **plazo** para su cumplimiento.

OBJETIVOS	ACTIVIDADES	RESPONSABLES	PLAZOS

Las actividades se pueden desagregar en **tareas.**

c. Elaboración del presupuesto

A cada actividad o tarea debe determinársele cuánto cuesta su ejecución

PASO Nº 3
El seguimiento y el control

El seguimiento y control

Con el fin de ver si se **cumplen** las actividades o tareas, se debe realizar una labor de seguimiento, orientando el trabajo de los responsables de las diferentes actividades e investigando las causas por las que no se cumple con lo programado. Hay que orientar, precisar responsabilidades del incumplimiento, y corregir el proceso.



PREGUNTAS BÁSICAS PARA LA ELABORACION DEL PLAN DE LA ASOCIACIÓN.

1. ¿CUÁLES SON LOS PROBLEMAS MÁS IMPORTANTES QUE TIENE LA ASOCIACIÓN?.

1..

2..

3..

4..

5..

6..

7..

8..

2. ¿QUÉ OPORTUNIDADES Y AMENAZAS INFLUYEN SOBRE EL DESARROLLO DE LA INSTITUCIÓN?

OPORTUNIDADES	AMENAZAS

3. ¿QUÉ FORTALEZAS Y DEBILIDADES TIENE SU INSTITUCIÓN?

FORTALEZAS	DEBILIDADES

4. ¿QUÉ ES LO QUE SU INSTITUCIÓN DEBE LOGRAR -LOS OBJETIVOS- PARA MEJORAR EL FUNCIONAMIENTO?.

1...

2...

3...

5. ¿CUÁLES SON LAS ACTIVIDADES QUE REALIZARÁ Y EN QUE TIEMPO?

....

....

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

A continuación se presenta un formato para la cronogramación de las actividades, el cual está constituido por tres columnas: la de actividades, la del tiempo y la de responsabilidad.

En la primera columna se colocan todas las actividades, jerarquizadas y la columna tiempo se subdivide en meses o bimestres de acuerdo a la calendarización de las actividades por los responsables del plan. Así mismo se ha ubicado una columna para determinar quien o quienes serán los encargados de que se ejecute esa actividad, es decir quien será el responsable.

ACTIVIDADES	TIEMPO					RESPONSABLE
1......................						
2						
3						
4						
5						
6						

5. ¿CUÁNTO CUESTA CADA ACTIVIDAD?

ACTIVIDAD	COSTO

Caso:

Cooperativa de Comerciantes "Amauta"

Un numeroso grupo de comerciantes de Jesús María formó hace algunos años la Cooperativa de ahorro y crédito para comerciantes "El Amauta". Ellos se han dado cuenta que muchos de sus socios desconocen los elementos básicos de la gestión cooperativa. Por eso se ha reunido la Comisión de Educación y quiere definir su plan de trabajo para el próximo año.

¿Qué objetivo propondría Ud.?

¿Qué tipo de actividades deberían realizar?

